

Primeira Edição

JAMES LEE KING

Como ler as Pessoas instantaneamente usando Linguagem
Corporal, Expressões Faciais e Inteligência Emocional

Como Analisar as Pessoas

Como Analisar Pessoas

*Como Ler Pessoas
Instantaneamente Usando
Linguagem Corporal, Expressões
Faciais e Inteligência Emocional*

De

James Lee King

*Leia até o final para uma espiada
exclusiva*

No livro de James Lee King

Inteligência Emocional

*Descobrindo sua Inteligência
Emocional Interna em Seus
Relacionamentos e Carreira*

Índice

[Introdução](#)

[Capítulo 1: Importância de analisar pessoas?](#)

[Capítulo 2: Uma visão geral da análise 101](#)

[Capítulo 3: Por que você está sempre com raiva?](#)

[Capítulo 4: Comunicação não verbal](#)

[Capítulo 5: _Desbloquear a personalidade de uma pessoa](#)

[Capítulo 6: Estilos de Personalidade Humana Influenciando](#)

[Capítulo 7: Tipos de comunicação sensorial](#)

[Conclusão](#)

□□ Copyright 2016 por _____James Lee King_____ - Todos os direitos reservados.

O livro a seguir é reproduzido abaixo com o objetivo de fornecer informações tão precisas e confiáveis quanto possível. Independentemente disso, a compra deste livro pode ser vista como o consentimento para o fato de que tanto o editor quanto o autor deste livro não são de modo algum especialistas nos tópicos discutidos e que quaisquer recomendações ou sugestões aqui feitas são apenas para fins de entretenimento. Profissionais devem ser consultados conforme necessário antes de realizar qualquer ação aqui recomendada.

Esta declaração é considerada justa e válida tanto pela American Bar Association quanto pela Associação dos Comitês de Editores e é legalmente vinculativa em todos os Estados Unidos.

Além disso, a transmissão, duplicação ou reprodução de qualquer dos trabalhos a seguir, incluindo informações específicas, serão consideradas um ato ilegal, independentemente de se realizarem eletronicamente ou impressas. Isso se estende à criação de uma cópia secundária ou terciária do trabalho ou uma cópia gravada, permitidas apenas com o consentimento expresso por escrito do editor. Todos os demais direitos reservados.

A informação nas páginas a seguir é amplamente considerada como uma conta verdadeira e precisa de fatos e, como tal, qualquer desatenção, uso ou uso indevido das informações em questão pelo leitor renderá as ações resultantes exclusivamente sob sua supervisão. Não há cenários em que o editor ou o autor original deste trabalho possa ser de qualquer forma considerado responsável por qualquer dificuldade ou danos que possam ocorrer depois de terem obtido as informações aqui descritas.

Além disso, a informação nas páginas a seguir é destinada apenas para fins informativos e, portanto, deve ser considerada como universal. Como é adequado à sua natureza, é apresentada sem garantia quanto à sua validade prolongada ou qualidade provisória. As marcas registradas aqui mencionadas são feitas sem consentimento por escrito e não podem ser consideradas como endosso do titular da marca registrada.

Introdução

Obrigado por comprar o livro.

A capacidade de ler efetivamente as pessoas é uma habilidade que muitas pessoas não têm. Certamente, a maioria das pessoas acredita ter essa capacidade, mas não há base real para sua crença. De fato, para ler as pessoas corretamente, você deve aprender essa habilidade. É um fato, a capacidade de ler as pessoas corretamente, pode ser vista como um dom. No entanto, não é todo mundo que nasce com a capacidade de ler as pessoas e suas emoções. [O treinamento e a prática corretos farão com que você se torne um mestre da inteligência emocional em todos os seus relacionamentos.](#) Você pode estar se perguntando quais são os benefícios de ler as pessoas, e a resposta é simples.

Quando você pode analisar um outro indivíduo com precisão, você pode descobrir coisas sobre eles que eles podem ou não concordar em compartilhar com você ou até mesmo nem saber sobre si mesmos. Não só você será capaz de aprender informações do passado dessas pessoas para entender melhor o tipo de pessoa que elas são, isso também te ensinará como se comportar em torno delas, e responder ao que elas dizem e fazem. Com base

nas circunstâncias, isso pode fornecer uma grande vantagem em qualquer relacionamento e colocar você um passo à frente. Isso não garante que você será 100% capaz de analisar todas as pessoas que conhece, porque **VOCÊ** nem sempre será a pessoa que sabe o que fazer e dizer. Ler com sucesso as pessoas é útil para muitas partes da sua vida. Da área profissional para a romântica e também ser capaz de analisar as pessoas com quem você passa tempo.

Este livro também abordará a importância e os benefícios de analisar, inclusive lidar com pessoas, tomar decisões e julgar personalidades.

Como você pode aprender com sucesso como analisar pessoas? A resposta pode surpreendê-lo e, neste livro, você aprenderá a analisar adequadamente os indivíduos ao seu redor usando métodos comprovados que funcionam. Quando você terminar de ler este livro, sua capacidade de ler e entender as pessoas aumentará, porque você saberá o que todos ao seu redor estão pensando, não importa em que cenário você esteja.

Espero que este livro forneça as informações necessárias e ainda algumas mais. Vamos em frente e melhorar em analisar as pessoas! Leia este livro cerca de 10 a 15 vezes para entender alguns dos conceitos. É importante começar a ler este livro e agir com seus planos.

Existem muitos livros sobre este assunto no mercado. Obrigado novamente por escolher este! Todo esforço foi feito para garantir que ele esteja cheio de tantas informações úteis quanto possível, por favor, aproveite!

Capítulo 1: Importância de analisar pessoas?

Você pode estar se perguntando: por que estudar o comportamento de uma pessoa? Como essa habilidade me ajudará? Aprender essa habilidade proporcionará muitas vantagens para sua vida pessoal e profissional. Focando na análise do comportamento, incluindo sistemas e ideias que irão ajudá-lo de várias maneiras.

Por que você iria querer analisar os outros?

Analisar comportamentos humanos também pode ajudar uma pessoa a entender que os seres humanos cometem erros. Bons gestos muitas vezes podem levar a problemas e isso acontece. Para criar relações positivas e se relacionar melhor com outras pessoas, é preciso pensar nos resultados de seus comportamentos e ações com relação a julgar os outros. Dominar esta habilidade irá ajudá-lo a evitar conflitos desnecessários ao se comunicar com pessoas em sua vida diária.

Ao investir tempo aprendendo essa habilidade, ou ao contar a alguém sobre o que você está aprendendo, você já se questionou “por quê?” Algumas pessoas podem considerá-lo manipulador. Outros podem acusá-lo de não ser sincero e de tentar usar as pessoas. Outros podem presumir que você está

sempre tentando analisá-los e vão tentar "se livrar de você", seja lá o que as outras pessoas dizem, você pode dizer a si mesmo por que a análise é uma habilidade tão maravilhosa de se ter.

Para começar, a maioria das pessoas coloca uma frente. A maioria das pessoas na vida está projetando uma imagem - uma imagem de si mesma que está longe da realidade. Quanto melhor você se tornar em analisar, mais você verá através dessa frente e entenderá o que esses indivíduos são realmente. Isso tornará você muito menos ingênuo e mais difícil de controlar. Em segundo lugar, você pode aprender muito sobre um indivíduo através da análise, isso reduz a necessidade de discussões desnecessárias ou circunstâncias embaraçosas. Obviamente, a situação pode ficar muito estranha se você está sempre dizendo que você já sabe coisas sobre as pessoas que elas não compartilharam com você, mas você entendeu. Finalmente, quando você se tornar ótimo em analisar, você terá um controle maior sobre sua vida. Você vai prever com precisão como um indivíduo pode responder e com base na sua resposta à sua previsão. Isso vai te manter um passo à frente de todos, sem muitos problemas, e você poderá estar sempre preparado para qualquer coisa que surgir.

Lidando com as pessoas

Ter uma compreensão dos comportamentos humanos e das linguagens corporais pode ajudá-lo a lidar com suas emoções e com outras pessoas. Quando se trata de se comunicar com as pessoas, analisá-las é uma habilidade que irá ajudá-lo com as pessoas com as quais você se conecta. Você aprenderá o que faz as pessoas serem quem são e as ações que elas realizam. Por exemplo, você vai observar indivíduos e entender porque eles fazem coisas específicas em suas próprias maneiras. Quando se trata de liderança e tomada de decisão, você vai descobrir que ser capaz de

ler as pessoas vai te colocar em uma boa posição. Suas habilidades de avaliação e de raciocínio vão aumentar com referência com às pessoas em sua vida e círculo interno, incluindo que tipo de atividades e respostas para antecipar a partir deles. Tal como acontece com a sua vida profissional, as habilidades de leitura das pessoas farão de você um especialista em comportamento e o colocarão no controle de ocasiões específicas, que são um sentimento de confiança e confiança no que você faz.

Julgar personalidade

Uma grande quantidade de interações humanas envolve gerenciar e lidar com múltiplas personalidades. Tanto no mundo pessoal quanto no mundo dos negócios, é padrão que as pessoas observem seus parceiros para gestos físicos, pistas verbais e não verbais. Quando você se coloca no lugar de outra pessoa, pode aprender algumas informações sobre sua situação na vida e apreciar seu comportamento. Ao se colocar no lugar do outro, isso o ajudará a lidar com os outros e a evitar dramas desnecessários.

Quando você escolhe julgar uma pessoa, pode fazê-lo de maneira correta, concentrando-se no comportamento da outra pessoa e, ao mesmo tempo, afirmando a pessoa. Respeitando esta afirmação: "Você não pode julgar ninguém até que você se julgue", você evitará dramas desnecessários que criam má vontade. Além disso, excelentes relacionamentos são uma referência de uma sociedade saudável. Você tem a responsabilidade de criar uma sociedade saudável. Ter uma mente aberta permitirá que você pense antes de agir e julgar os outros. Isso permite que você viva com os outros respeitosamente, lendo-os e comunicando-se adequadamente com eles.

Vivendo em uma sociedade multicultural

Outra coisa a considerar é que o mundo é atualmente uma sociedade multicultural que consiste em pessoas com vários métodos de autoexpressão e estilos de vida que exigem que você esteja ciente e consciente das diferentes formas de viver e de como ser e manter bons relacionamentos com outras pessoas. Comunicar-se e trabalhar com outras pessoas é importante para ter sucesso na vida. Se você é muito rápido para julgar outras pessoas e sem consciência, você corre o risco de criar má vontade e criar conflitos e impedir relações sociais positivas.

Capítulo 2 : Uma visão geral da análise 101

Para se tornar um especialista em análise, primeiro você deve entender o que ela é. Neste capítulo, você estará aprendendo o que é análise e como ela pode ser usada para beneficiar sua vida diária. Em seguida, nos outros capítulos, você será mostrado como praticar com sucesso a análise e aplicar a habilidade em sua própria vida.

Análise é o estudo de um objeto ou uma pessoa com o propósito de fazer uma conclusão a partir da observação. Há informações que você quer aprender observando as coisas que uma pessoa faz. Quando se trata de analisar as pessoas, você estará usando a análise para descobrir por que as pessoas agem da maneira que fazem e fazer uma previsão sobre como elas podem se comportar no futuro. Isso lhe dá a vantagem em todas as interações que você tem com as pessoas, e te prepara melhor quando está por perto e

se comunica com elas. É necessário notar, no entanto, que a análise não irá beneficiá-lo apenas porque revela a forma como as pessoas operam. Um indivíduo que é bom em analisar os outros possui várias habilidades. Habilidades que você aprenderá a desenvolver, quanto melhor você conseguir analisar.

Você pode já ter essas habilidades e, mesmo que não as tenha, concentrando-se em aumentar suas habilidades, isso também melhorará outras características e o colocará no caminho de se tornar um analista? Quais são as habilidades que um analista deve ter? Embora alguns indivíduos possam naturalmente ser melhores em análise do que outras pessoas, qualquer um pode aprender a analisar. Antes de começar a aprender, dediquemos um minuto para estudar as habilidades que um analista deve ter. Você não pode ter habilidades ou ter algumas dessas habilidades. Independentemente disso, você precisa trabalhar para melhorar cada uma delas, se desejar dominar a análise.

Quais são as características de um analista?

Um analista é uma pessoa muito atenta, que presta atenção aos detalhes e compreende a maneira de gerenciar o mundo ao seu redor. Eles não são pegos de surpresa porque sabem como as pessoas agem e como esperam que eles se comportem em longo prazo. Um indivíduo que faz um excelente trabalho com a análise lida com a vida conforme ela acontece, um passo de cada vez. Neste momento, não é para dizer que se um indivíduo emocional não pode se tornar grande em análise, no entanto, vale a pena notar que se você é um indivíduo emocional neste momento, você tem que controlar suas emoções e aprender a lidar com você mesmo. Para ter sucesso com essa habilidade. Não seja controlado por suas emoções. Não seja controlado pelas coisas

que você vê. Para realmente analisar as pessoas ao seu redor, você tem que fazê-lo objetivamente, sem se deixar ser pego no momento.

Passando agora para a habilidade de analisar e decompor os diferentes aspectos do comportamento humano. Tome seu tempo para ler este material, e pratique cada coisa. Você as usará juntos no final e poderá analisar qualquer pessoa que encontrar.

Capítulo 3: Pistas comuns para reconhecer

Para examinar o comportamento de uma pessoa, você deve primeiro quebrar em partes o comportamento do indivíduo de suas características superficiais, que não informam muito sobre a pessoa que você está examinando. A qualquer momento você estará tentando descobrir o valor de uma pessoa de seus valores para o seu nível de confiança e amizade, os seres humanos fornecem uma enorme quantidade de validade para certos indivíduos por causa de seu relacionamento. Por exemplo, um vizinho com um casamento perfeito, uma boa casa ou um emprego bem remunerado é considerado bem-sucedido na vida e aceito, não representa uma ameaça à sua casa. Seja como for, isso geralmente não funcionaria. As informações com as quais você está lidando ao tentar dividir uma pessoa de cada vez.

Palavras são as ferramentas de comunicação. Adicione à excitação quando as pessoas discutem o que elas valorizam na vida. Algumas pessoas falam pitando uma imagem expressando o orgulho nelas. Algumas pessoas discutem as coisas importantes como **saúde** e outros assuntos. Outros falam sobre design de roupas e técnicas de relaxamento. Palavras são nossos pensamentos antes de falarmos. Eles fornecem visões sobre a mente e os comportamentos das pessoas.

Por exemplo, uma pessoa diz: "Estou na primeira posição mais uma vez". Esta pessoa está basicamente procurando mostrar que está acostumada a ganhar e pode querer

ter cuidado com essa realidade. Ela ficará contente de ser comparada com outra pessoa que apenas dirá que "ela está na posição um". Essa pessoa não está preocupada com a estima da pessoa.

É importante que você tome nota de como as pessoas se comunicam de maneira diferente quando expressam suas emoções ou usam gírias como parte de seus tons de conversação. Esteja ciente de como as pessoas falam ou quando estão tentando agir em algumas partes. As vozes podem revelar muito sobre uma pessoa ou o que elas realmente sentem em relação a circunstâncias específicas, inclusive estressantes.

Observe uma pessoa por suas reações

Ao tentar observar o comportamento de uma pessoa, preste atenção aos pequenos detalhes e reações que podem passar despercebidos. Em ocasiões engraçadas, eles tentam esconder esses comportamentos ou deixam as pessoas perceberem direito, e prosseguem? Tais comportamentos podem informá-lo sobre um indivíduo com autoconfiança e como ele aproveita a chance de ser visto pelos outros.

Expressar-se à população em geral vai longe no esclarecimento de alguns comportamentos, coisas como usar a camisa dentro da calça ou solta. Uma pessoa com um comportamento extrovertido na maioria das vezes pode optar por desfrutar de uma aventura relaxante ou situações de negócios separadamente. Vestir roupas escuras mostra que uma pessoa está escondendo algo, basicamente, sugerindo que ela não é o tipo de indivíduo que vai simplesmente revelar efetivamente sua própria vida para as outras pessoas.

Medir a personalidade da pessoa. É certo ressaltar que uma pessoa se fixa no que os outros pensarão quando usa certas roupas? Ela apenas olha para o espelho? Ou eles gastam uma enorme quantidade de energia olhando para si mesma no espelho?

O espaço vital de uma pessoa

Esta é uma parte importante que irá ajudá-lo a analisar o comportamento de uma pessoa apenas pelo fato de que diz muito sobre a personalidade de uma pessoa. Como as pessoas se apresentam no trabalho ou em casa? A vida organizada de baixos salários mostra uma sensação de dependência da parte do singular. Ser organizado na área da sociedade ou em uma organização organizada por ativos pode mostrar que uma pessoa é autoconfiante e não está ameaçada em meio às circunstâncias. Uma pessoa afeta sua própria vida com outras pessoas, como por ter fotos de amigos e familiares em lugares como em uma área de trabalho ou em seu protetor de tela de computador?

Uma visão antecipada da comunicação não verbal

A comunicação não verbal ajudará você a entender o comportamento humano. Subliminarmente, enviamos sinais através dos corpos que podem ser traduzidos para significar algo separado da discussão padrão. Por exemplo, um franzido de testa usado para expressar a compreensão pode ser traduzido como um sinal diferente.

O contato visual pode ser usado para analisar os comportamentos de certas pessoas. Seus olhos se afastam quando perguntas exigem respostas sérias ou olham diretamente para uma pessoa

nos olhos, sem hesitar ao responder perguntas? Olhos em movimento demonstram uma pessoa que não é legítima com suas respostas.

Além disso, a comunicação não verbal de uma pessoa pode revelar muito sobre o comportamento da pessoa. Por exemplo, um político dando uma entrevista pública para negar ou afirmar ações por suas atividades, palavras e movimentos. Uma mudança no tom também é um marcador, já que as pessoas se comunicam conosco. Discretamente, as pessoas tocam parte do corpo quando se comunicam como a borda da boca ou o nariz, o que revela que a pessoa está mentindo ou não é verdadeira.

As pessoas às vezes ajustam suas posições corporais, e isso pode ser usado para analisar o comportamento humano. Quando um indivíduo está respondendo, preste atenção a indicadores como segurar as mãos em suas costas, que mostra que a pessoa fala a verdade quando comparado a ação de colocar os braços sobre a barriga, o que expressa uma posição defensiva quando pessoas não estão sendo claras ou abertas com suas reações. A maneira como uma pessoa caminha é outro sinal de seu comportamento. Um indivíduo que anda com arrogância e confiança é uma pessoa que mostra certeza em comparação com alguém que anda com os ombros caídos, isso mostra uma falta de confiança com esse indivíduo.

Um indivíduo que te abraça com a cabeça baixa e dá um aperto de mão com as duas mãos mostra uma pessoa humilde e consciente, uma qualidade para o pessoal de vendas e relações públicas, com a missão de conquistar clientes.

É importante que você saiba como observar comportamentos e movimentos menores e sutis que signifiquem alguma coisa. Damos uma consideração cuidadosa às palavras que as pessoas falam,

não estando conscientes de que noventa e três por cento da forma como transmitimos é através da comunicação não verbal. Usando informações prévias, alguns dados sobre o passado de uma pessoa contribuirão muito para o entendimento de seu comportamento. Um colega de trabalho que é ambicioso e animado para verificar as coisas, sem dúvida, vai considerar a necessidade de assumir a responsabilidade, mais cedo ou mais tarde em sua vida. Essa pessoa poderia ser um primeiro filho da família, que precisa passar algum tempo sem as pessoas. O último filho nascido pode ser semelhante ao seu irmão mais velho ou ao desejo de completar algo ou ser incrível com um objetivo específico de se comparar com o irmão. Isso não implica que todos os filhos nascidos **primeiro e por último** estejam esperando ou continuem de maneira competitiva.

Ao observar o comportamento de uma pessoa, ninguém, a não ser você, pode usar as informações passadas da pessoa e descobrir coisas importantes para a pessoa que você está analisando. A comunicação não verbal será discutida no próximo capítulo.

Capítulo 4: Comunicação não verbal

A comunicação não verbal lida com todo o corpo humano, o seu posicionamento e expressão ao entregar a mensagem. A comunicação não verbal não pode ser fingida. É um resultado direto do correspondente que deverá existir entre as palavras faladas, os movimentos importantes, e o corpo. As pessoas mostram a comunicação não verbal inconscientemente, e é por isso que é difícil fingir. Ser capaz de analisar a comunicação não verbal é a base de qualquer relacionamento bem-sucedido, seja pessoal ou profissional.

A comunicação não verbal inclui postura, gestos, contato visual, expressões faciais e tons de voz. Isso ajudará você a se conectar com outras pessoas, mostrar o que você quer dizer e desenvolver um relacionamento melhor.

Elementos de Comunicação Não verbal:

Emoções. Às vezes é difícil para uma pessoa dizer a você como está se sentindo impotente, ela pode nem saber exatamente o quanto está agitada até que isso seja mostrado. Os sentimentos são uma ferramenta comum usada por todos os treinados ou não para ler sinais não verbais.

Choro. Isso significa que a pessoa é animada ou sombria. Emoções, tanto boas quanto ruins, podem fazer com

que a pessoa chore. Dependendo da pessoa que comunica os sentimentos e a situação.

Raiva. Para analisar esse sentimento basta olhar para os olhos da pessoa e outras partes do corpo. Olhos ampliados, uma boca bem aberta, uma boca virada para baixo, estão entre os sinais de que a pessoa está zangada. Mãos cruzadas implicam uma postura defensiva, mantenha uma distância segura delas.

Ansiedade. É mais uma emoção que a comunicação não verbal mostra com sucesso. Estreitamento prolongado dos olhos, algumas melhorias faciais e uma linha da boca lamentável são um segmento de expressões que podem dizer que uma pessoa está ansiosa. Se contorcer é outra coisa para estar atento aos sinais de nervosismo.

Orgulho. Uma pessoa satisfeita certamente não é difícil de encontrar. As mãos nos quadris são lidas como um sinal de orgulho, e também algumas pessoas inclinam a cabeça para trás quando você se comunica com elas. Várias pessoas mostram orgulho usando um pequeno sorriso.

Embaraço. Uma pessoa envergonhada não vai encarar você. Seus olhos vão olhar muito longe de você. Ela fará seu melhor para administrar seu sorriso. Quando conversamos com algumas pessoas e elas estão olhando para baixo, pode ser porque elas estejam chocadas, se sintam muito envergonhadas ou, até certo ponto, sejam discretas. Dependendo do tópico comunicado, pode ser qualquer coisa desde o reconhecimento do que a pessoa está passando sem um segundo de pausa."

Felicidade. Não é difícil perceber quando uma pessoa está em êxtase, mesmo sem falar com ela. Ela estará sorrindo, sem estresse, com os olhos brilhando. Há alguns sentimentos que as pessoas demonstram com correspondência não verbal. Fique atento a eles quando se comunicar com os outros.

Expressões Faciais . O rosto de uma pessoa é muito significativo para expressar sentimentos sem ter que dizer uma palavra. E, em contraste com alguns tipos de comunicação não verbal, as expressões faciais são comuns. As expressões faciais de medo, tristeza, raiva, felicidade, surpresa e nojo são idênticas em todo mundo.

Toque. As pessoas se comunicam com o toque. Considere as mensagens percebidas de um fraco aperto de mão, um tapinha tímido no ombro, um abraço de urso e uma tapa encorajador nas costas, uma batida paternalista na cabeça, ou talvez um controle no braço.

Espaço. Você se sentiu desconfortável em uma discussão porque outro indivíduo está muito perto do seu espaço pessoal? Todos precisam de espaço físico, embora isso possa ser diferente em relação a outras culturas. O espaço físico comunica várias mensagens não verbais, por exemplo, afeto, proximidade, defesa e dominância.

Tom de voz. Não é o que uma pessoa diz, mas como é expresso. Sempre que uma pessoa fala, outras pessoas traduzem tons de voz, além de ouvir as palavras. As coisas em que elas se concentram incluem ritmo e tempo, o volume do tom, inflexão e sons que comunicam a compreensão, por exemplo, “ahh”

e “uh-huh”. Considere como a palavra de uma pessoa, por exemplo, pode implicar raiva, sarcasmo, ódio, confiança e afeto.

Contato com os olhos. O contato visual é parte muito importante da comunicação não verbal. A maneira como uma pessoa olha para outra pessoa pode significar várias coisas, incluindo afeição, hostilidade e atração. Isso também mantém o fluxo de discussão e serve para avaliar a curiosidade e a resposta da outra pessoa.

Gestos. Gestos ocorrem em nossas vidas diárias. As pessoas apontam, acenam e às vezes usam as mãos quando discutem ou se comunicam animadamente, expressando-se com gestos sem pensar. No entanto, o significado dos gestos pode ser bastante diferente em todas as culturas e regiões, portanto, é crucial evitar erros de interpretação.

Postura corporal e movimento. As pessoas são julgadas pela forma como elas andam, ficam de pé, sentam-se e levantam sua cabeça. A maneira como uma pessoa se move e age comunica uma grande quantidade de informações para o mundo. Esse tipo de comunicação não verbal consiste em sua postura, posição e movimentos discretos.

Dicas para analisar a linguagem corporal

Concentre-se em inconsistências. A comunicação não verbal pode apoiar o que está sendo dito. O indivíduo está dizendo uma coisa e sua linguagem corporal dizendo algo mais? Por exemplo, a

pessoa está dizendo “sim” enquanto balança a cabeça significando não?

Procure por gestos de grupo. Não analise excessivamente em um gesto ou sugestão. Pense em cada um dos sinais não verbais recebidos, do contato visual, do tom de voz e da linguagem corporal. Usadas coletivamente, essas pistas não verbais, sejam elas consistentes ou inconsistentes.

Tenha fé em seu instinto. Não ignore seus instintos. Se você sentir que uma pessoa não está sendo sincera ou que algo não está certo, você pode estar percebendo uma incompatibilidade entre sinais verbais e não verbais.

Como detectar um mentiroso

Comportamento. Examine apenas o comportamento resultante das perguntas feitas. Não pense no movimento que ocorre entre as perguntas e é considerado como um movimento que é a norma para esse indivíduo durante todo o questionamento.

Contato com os olhos. Procure por pausas com contato visual quando o indivíduo está respondendo à pergunta. Uma pessoa honesta manterá excelente contato visual. Enquanto uma pessoa enganadora, ao responder a pergunta, poderia quebrar o contato visual, apenas brevemente. Eles podem continuar o contato visual seguindo a pergunta, às vezes eles estão determinando se você está aceitando a resposta.

Resposta. Avalie a resposta da pessoa. Procure os seguintes detalhes: O indivíduo usa palavras suaves ou agressivas? A resposta difunde ou levanta suspeitas? O

indivíduo incorpora ou exclui-se da suspeita? O indivíduo fornecerá uma resposta direta ou a resposta é elusiva, ou talvez não relevante para a pergunta?

Tempo. Examine a resposta em relação ao tempo e consistência. A resposta é na hora ou a pessoa poderia estar considerando sua resposta antes de responder? O ponto principal aqui é medir o tempo da solução com o tipo de pergunta.

Tom de voz. O tom de voz aumenta, diminui ou fica no meio? O tom é claro ou resmungado? O nível de volume de voz aumenta de raiva quando acusado ou permanece neutro?

Capítulo 5: Desbloqueando a Personalidade de uma Pessoa

Vamos desbloquear a personalidade de uma pessoa olhando para o cérebro. À medida que exploramos a mente, começaremos a entender melhor as preferências, os desprezos, os medos, as reflexões, as propensões, as convicções, as disposições, as inclinações, os princípios, os valores e assim por diante do presente indivíduo. Eles podem ser vistos pelo que realmente são, pelo que permanecem sendo sem enganações e pelos sinais físicos de seu corpo, que darão um profundo conhecimento sobre seu cérebro.

Este capítulo, se concentrará em desvendar os fatores mentais que criam a personalidade de uma pessoa. O ganho de compreensão e informação desta análise fornecerá uma compreensão profunda de como as pessoas pensam e seus motivos, independentemente do que sua linguagem verbal possa sugerir. Isso também pode fortalecer suas habilidades persuasivas e influentes para convencer outras pessoas sobre o seu processo de pensamento. Para começar, o processo mental humano fornecerá sinais importantes com o objetivo de obter conhecimento extensivo sobre as reais intenções, contemplações e expectativas de uma pessoa. Depois disso, você estará revisando os quatro estilos de identidade regulares que compõem o comportamento humano. Apenas reconheça os atributos e ajuste sua abordagem de maneira semelhante com um objetivo final específico para impactar esses

indivíduos em seu estado de espírito. Além disso, você se concentrará nos três tipos de identidade de correspondência e abrirá a exploração do trato duplo, à medida que se identifica com a comunicação não verbal e os sinais naturais de uma pessoa. Cuidar desses sinais despretensiosos ajudará você a distinguir as estratégias que os outros usam para persuadi-lo em relação à sua confiabilidade.

Desbloquear o psicológico humano

Esta seção irá explicar a psique humana, que apresenta os principais sinais que você deve tomar para obter uma compreensão do processo de pensamento, considerações e objetivos reais de um indivíduo.

Perguntas de identificação

Para entender o comportamento de uma pessoa, é importante levar em consideração várias questões. As perguntas são importantes para o seu crescimento como um analista eficaz. Essas perguntas permitirão que você obtenha uma visão mais profunda do significado e as razões que conduzem os sinais sutis que cada indivíduo fornece durante o dia. O objetivo é fazer estas perguntas em sua mente, até o momento em que adquirir o conhecimento necessário para desbloquear o psicológico de um indivíduo psicológico e permita que você possa impactar o seu processo de pensamento.

Exatamente o que isso sugere?

Exatamente o que isso revela sobre esse indivíduo?

Como isso é importante?

Como eu altero minha estratégia para uma melhor influência de seu comportamento?

Habilidades perceptivas

Cada sinal inclui um significado único e certo que irá divulgar informações sobre outras pessoas. Desbloquear essas pistas permitirá que você colete os dados necessários para conquistar esse indivíduo para sua abordagem de raciocínio. A princípio, isso pode ser um método um tanto esmagador que requer um esforço concentrado, com questionamento e observação muito cuidadosa.

É extremamente difícil de dominar tudo corretamente desde o início. Você deve se lembrar que esta é uma jornada de revelação na qual você se beneficiará e melhorará depois de algum tempo. Comece concentrando-se apenas em alguns desses sinais e fatores. À medida que aumenta suas habilidades, você irá incorporar ainda mais incrementos a esta fórmula, até o ponto em que você poderá abrir identidade escondida de uma pessoa e seus pensamentos em questão de minutos. Ao mesmo tempo em que você cuida desses sinais, assegure-se de que você está consistentemente e incansavelmente separando cada fator e fazendo as perguntas (mencionadas acima) que o capacitarão a abrir os desejos e necessidades ocultos de cada indivíduo.

Observe os sinais físicos de um indivíduo

Os indicadores físicos discutidos se concentrarão no corpo, no rosto e na linguagem falada do indivíduo. Cada um desses indicadores irá revelar algum conhecimento e compreensão sobre o outro indivíduo. No entanto, lembre-se de que as percepções que você adquire podem depender da sua capacidade e do esforço feito para abrir a receita psicológica de cada pessoa.

Linguagem Corporal:

A linguagem corporal mostra uma enorme percepção dos estilos ocultos de pensamento e autocontrole emocional. Na verdade, a linguagem corporal é a porta para o cérebro, que mostra o verdadeiro significado que guia as palavras e os motivos humanos. Mesmo assim, é somente quando estamos em posição de coletar as informações necessárias sobre cada signo sutil, então podemos compreender o entendimento da mente das pessoas com quem nos comunicamos. Aqui está um pequeno número de sinais de linguagem corporal em todo o mundo que lhe ajudarão a obter uma melhor visão dos motivos ocultos, sentimentos e hábitos de outro indivíduo.

1. **Padrões Respiratórios.** O modo como a pessoa respira, a partir da velocidade, profundidade e ritmo da respiração, dará uma grande visão de seus sentimentos ocultos, razões e padrões de comportamento. Por exemplo, respirações rápidas e curtas da área do peito podem significar ansiedade e nervosismo. Por outro lado, respirações profundas e rítmicas dentro do diafragma podem implicar que o indivíduo está relaxado e despreocupado. No entanto, se essas respirações forem erráticas, isso pode indicar tensão. Portanto, verifique o padrão de respiração de cada pessoa de situação a situação, levando outros sinais em consideração. Finalmente, tenha em mente que os padrões de respiração também serão fortemente afetados pelo estilo de comunicação do indivíduo, o que será discutido um pouco mais tarde. Com relação a essa

discussão, você não deve, portanto, observar seu padrão de respiração, mas sim as variações em seus padrões respiratórios.

2. **Inquietação.** Inquietação pode mostrar nervosismo, desconforto, dor ou tédio. Novamente, você tem que olhar para as ações inquietantes do outro indivíduo no contexto da situação social e no ponto de vista contra todos os outros sinais aos quais você está prestando atenção. Além disso, a questão não é realmente que o outro indivíduo está inquieto. É que está se remexendo e, para onde está indo o foco dele, poderia lhe oferecer uma compreensão de seus pensamentos e motivos ocultos.

3. **Postura.** A postura de um indivíduo normalmente revela seus níveis atuais de energia, interesse e hábitos de comportamento emocional. A forma como um indivíduo se posiciona, senta ou se larga permitirá que você descubra sua mentalidade e atenção para você, a mensagem e a situação que está enfrentando. Uma pessoa que está em postura frouxa em um estado mental frágil provavelmente precisa de um pouco de encorajamento e segurança. Ela pode não reconhecer, no entanto, há provavelmente coisas em sua mente que trazem insatisfação para sua vida, e ela pode perfeitamente acreditar que é algo que está fora de controle. No entanto, um indivíduo que mantém uma boa postura ereta enquanto está sentado ou em pé, geralmente está em um estado de espírito positivo e está pronto para aceitar a mensagem compartilhada com ele.

4. **Padrão de movimento.** Como um indivíduo move seu corpo mostrará seus sentimentos e pensamentos no momento. Observe os movimentos e os padrões de seu corpo enquanto eles se comunicam com você. Esses tipos de sinais sutis podem mostrar informações sobre suas emoções em relação a você e à sua mensagem de que sua comunicação falada pode não ser verbalizada. Enquanto observa o outro indivíduo,

determine movimentos sutis que podem ser organizados em padrões. Por exemplo, o indivíduo pode dizer alguma coisa, depois tocar no nariz e inclinar a cabeça para a esquerda, depois lamber os lábios. Você pode observar que sempre que a pessoa fala sobre um determinado tópico ela sempre faz esse movimento padronizado inconsciente. Então pergunte a si mesmo as perguntas mencionadas anteriormente acima para desbloquear o sentido de este padrão de movimento e como é importante para eles, e as circunstâncias sociais em que está.

5. **Braços, Pernas e Torso da Pessoa.** Os braços, pernas e tronco de um indivíduo são fatores realmente expressivos de sua linguagem corporal. Na realidade, a forma como um indivíduo se move e as posturas com as pernas e braços oferecem uma visão melhor do estado emocional atual e dos hábitos de pensamento. No entanto, não se concentre apenas nesses sinais de linguagem corporal sem conectá-los aos gatilhos externos que afetam o outro indivíduo. Por exemplo, sempre que você fala sobre um determinado assunto, você observe que o outro indivíduo cruza as pernas e dobra os braços. Essa postura defensiva em particular pode implicar que o outro indivíduo não concorda com o que você está dizendo ou talvez não deseje falar sobre esse assunto. Quando você avança com a conversa, você começa a falar sobre outros tópicos. Isso obviamente leva a uma mudança na postura do braço e da perna do indivíduo.

Ele descruza as pernas e mostra as palmas das mãos como sinal de consciência, curiosidade e aprovação. Quando tiver boas habilidades perceptivas, portanto, faça conexões imediatas que seu tópico ofereça um interesse, e essa pessoa provavelmente concordará com você. Isso, na realidade, pode ser a única maneira de influenciá-la em seu método de pensar. E é um princípio importante que você deve ter em mente enquanto está ativo no processo de negociação. O tronco é, na verdade, um fator significativo linguagem corporal. Em termos

gerais, a direção em que o torso do outro indivíduo está apontando é para onde vai seu foco. Por essa razão, se o torso estiver apontando para longe de você enquanto fala com a pessoa, você deve considerar isso como uma indicação de desinteresse e uma necessidade de fugir da interação social.

Entretanto, quando o torso da outra pessoa está direcionado para você, você pode ter certeza de que chamou a atenção dela, e ela se tornará mais propensa à sua influência de ações e palavras. Finalmente, é importante lembrar que, no que diz respeito à linguagem corporal, não há nada escrito em pedra. Todas as pessoas usam vários padrões variáveis de posicionamento e movimento do corpo, que são determinados pelo contexto social da circunstância, seu estado mental atual e outros fatores que devem ser identificados durante suas comunicações.

Linguagem Facial

O rosto humano é a parte mais importante do corpo. No entanto, em muitos casos, expressões podem ser realmente sutis e, como resultado, pode ser simples ignorar os sinais quando não estiver prestando atenção. Existem quatro fatores da linguagem facial em que você precisa prestar atenção. Em um desses fatores não vamos nos concentrar aqui. É chamado de leitura facial, que

geralmente destrava o significado de cada parte geográfica da face humana e os atributos que a acompanham. As outras três partes da linguagem facial consistem em comportamento, movimento dos olhos, resposta biológica e gestos comportamentais.

1. **Gestos.** Gestos faciais podem te mostrar um monte de detalhes sobre os sentimentos, pensamentos e motivações de um indivíduo.

Para se tornar excelente em observação facial, você deve prestar atenção ao seguinte:

- Os lábios e o movimento da língua.
- Os vários tipos de franzidos e sorrisos usados.
- Movimento do olho e seus padrões ao piscar.
- Olhos semicerrados.
- A maneira como uma pessoa olha quando ouve e se comunica com você.
- Movimento das sobrancelhas.
- A tensão dos músculos faciais.
- Enrugamento do nariz e da testa, etc.

Todos esses indicadores permitirão que você descubra diferentes aspectos dos sentimentos e pensamentos da pessoa. No entanto, você tem que prestar muita atenção aos padrões desses movimentos enquanto descobre os gatilhos que estimulam seus padrões de respiração.

2. **Corar.** Ao observar o rosto da pessoa, concentre-se cuidadosamente na mudança de cores e na intensidade de seu tom de pele. A maneira como você diz coisas de maneira sutil afeta o outro indivíduo em um nível emocional profundo. Por exemplo, um indivíduo pode não mostrar a maneira como se sente com sua linguagem corporal ou expressões faciais, mas você notará a mudança de cor do rosto. Uma regra geral, sempre que o rosto de uma pessoa fica

mais claro, isso indica que ela está chocada com o que ouviu. Alternativamente, quando o rosto de uma pessoa fica mais escuro, isso implica em raiva, constrangimento e discordância. Novamente, é preciso colocar isso no contexto da circunstância em que o indivíduo se encontra e traduzir adequadamente.

3. **Dilatação Da Pupila.** Identificar as variações da pupila do olho exige, além disso, uma grande consciência. As pupilas dos olhos estão dilatadas, o que indica que o indivíduo está calmo, tendo prazer em sua companhia, pronto para aceitar suas idéias ou louco por você? Alternativamente, quando suas pupilas estão contraídas, isso pode implicar que eles não aceitam o que você está dizendo, ou talvez não concordem ou confiem em você. É preciso lembrar que a dilatação e a constrição da pupila são grandemente afetadas pela iluminação do ambiente e pelo estado de espírito e bem-estar que o indivíduo está experimentando em qualquer momento.

Idioma falado

A linguagem falada lhe dirá mais sobre um indivíduo do que palavras sozinhas. A verdade é que não é muito pelas próprias palavras que você poderá descobrir a agenda ou o pensamento oculto de uma pessoa, mas sim pelo significado e a informação emocional oculta por trás das palavras usadas na comunicação com você. Abaixo estão alguns fatores da linguagem falada que você precisa prestar atenção se planeja desbloquear a psicologia de uma pessoa:

Tipos de palavras usadas. Preste atenção às palavras precisas que o indivíduo usa enquanto fala com você e com os outros. Essas palavras revelarão algumas das seguintes partes de sua personalidade:

- Preconceitos pessoais em determinados tópicos.

- Graus de exagero.
- Agendas escondidas.
- Mal entendidos e suposições.
- Fatos, idéias inventadas e outros, etc.

Quando você for capaz de aprender essas pistas sutis, pode ser melhor ajustar o seu plano de comunicação adequadamente para guiar o padrão de pensamento da outra pessoa.

Afirmações emocionais de palavras. As verdadeiras intenções e motivações de um indivíduo estão disfarçadas por trás de suas palavras, e não nas próprias palavras. Portanto, você deve prestar atenção aos tons emocionais com as palavras que o outro indivíduo usa. Esses tons emocionais podem ser determinados por meio dos tons de voz, da linguagem corporal e das expressões faciais que o outro indivíduo usa ao conversar com você. Devido a isso mesmo, você deve se tornar consciente do quadro maior, pois se correlaciona com a psicologia de uma pessoa. É simplesmente refletindo sobre este desafio que você será mais adequado para abrir o modo de pensar da outra pessoa.

Silêncios Usados. Às vezes não é exatamente o que o outro indivíduo diz que mostra um mundo de informação e compreensão sobre ele, mas as chaves estão escondidas com o que eles não dizem e nos silêncios com suas palavras. Ao fazer uma pergunta direta, concentre-se em sua resposta e, ao mesmo tempo, faça uma anotação mental sobre o que eles não disseram.

- Precisamente o que isso me conta sobre a intenção e motivos ocultos dessa pessoa?
- Sempre que uma pessoa pausa entre as palavras, preste atenção à sua linguagem facial e corporal. Isso pode

perfeitamente dar-lhe uma enorme compreensão de seus hábitos de pensar e emocionar.

- O que exatamente a pessoa está fazendo com seu rosto e corpo nesses momentos de silêncio?
- O que isso diz sobre os motivos e intenções ocultas da pessoa?

Sinal Físico

Antecedentes Culturais. Os hábitos físicos, expressões, palavras e ações de um indivíduo podem ser consideravelmente influenciados por seus antecedentes culturais e costumes. Portanto, temos que traduzir todos os seus sinais, dependendo dos comportamentos e tradições ligadas à sua herança cultural. Para fazer isso, você precisa entender seus requisitos e normas culturais e mudar suas interpretações de acordo.

Cenário Social. O comportamento físico, os gestos, as palavras e as ações de uma pessoa podem ser inspirados pelo ambiente social em que se encontram. Muitos de nós somos realmente autoconscientes sobre o que fazemos e o modo como agimos sob certas condições. Por exemplo, há uma série de sinais e gestos físicos que você usará em um encontro que podem ser considerados totalmente inadequados em um serviço funerário. Nós somos semelhantes aos camaleões que mudam de cor dependendo do ambiente social em que nos encontramos. Por esta razão, é muito importante para entender os pensamentos, sentimentos e razões de uma pessoa, dependendo do ambiente social e os hábitos não ditos que são prática comum nestes casos.

Meio ambiente. O ambiente de uma pessoa também influencia suas palavras, gestos, comportamento e ações. Em alguns casos, um determinado tipo de atmosfera pode relaxar uma pessoa, em comparação com outros cenários que podem causar estresse e ansiedade. Portanto, é muito importante entendermos seus motivos, emoções e pensamentos de acordo com o ambiente que os cerca.

Informações demográficas A demografia de uma pessoa desempenha um grande papel com seu comportamento, gestos, palavras e ações. Os dados demográficos podem incluir:

- Idade
- Gênero
- Estado civil
- Situação de emprego
- Ocupação
- Religião

Todos esses fatores definitivamente influenciarão como os indicadores físicos de uma pessoa são exibidos na vida real. Portanto, você precisa entender cada um desses sinais de maneira apropriada e levando em consideração os aspectos demográficos apresentados acima.

Saúde Física. Condições de saúde fazem com que as pessoas mudem o movimento de seu corpo, suas expressões faciais e palavras. Portanto, é muito importante observar com cuidado e nunca saltar para conclusões antes de descobrir se o outro indivíduo é de mente sã e não impactado por quaisquer condições médicas que poderiam influenciar o seu comportamento.

Aparência Externa de uma Pessoa

A aparência visual exterior de uma pessoa pode fornecer um mundo de detalhes e compreensão sobre seus sentimentos, emoções e padrões de comportamento. Por exemplo, uma pessoa com bons hábitos pessoais que usa um bom perfume ou colônia e se veste bem irá projetar um conjunto distinto de características, personalidade e padrões de comportamento em comparação a uma

pessoa que parece suja, com odor corporal e vestida em trapos. Acima de tudo, é muito importante não julgar com base na aparência. No entanto, nesses casos, temos que considerar essa informação e colocá-la em contexto com outros fatores e indicadores que estamos coletando sobre esse indivíduo. Somente ao fazê-lo poderemos consertar o desafio ao revelar sua personalidade!

Fundamentos de Personalidade da Pessoa

Essas fundações mostram-se no nível consciente da consciência, enquanto outras, incluindo crenças e ideais, aparecem em um nível subconsciente. Existem quatro fatores-chave que você deve entender que revelarão um mundo de detalhes sobre outras pessoas.

Crenças. Os valores de um indivíduo determinarão quais ações ele costuma tomar e as decisões que toma constantemente. Além disso, esses tipos de crenças determinarão até mesmo o que esse indivíduo não faria ou não participaria - considerando que essas atividades vão à contramão de seus padrões gerais de crença. Uma parte importante do processo de crença que foi liberado no contexto da religião. Todas as crenças religiosas possuem um conjunto de regras, expectativas ou regras que naturalmente esperam que seus seguidores sigam. Quebrar esses tipos de regras acabará resultando em consequências morais que levam a circunstâncias indesejáveis. A primeira coisa que você precisa fazer é identificar com o que a pessoa com quem você está se comunicando tem um conjunto de crenças religiosas. Se o fizerem, então a próxima coisa seria descobrir o nível e a convicção de suas crenças. Depois de ter esses detalhes, você pode ser mais adequado em prever seu comportamento, padrões emocionais e de pensamento, que assim permitirão que você os influencie de acordo. A religião é, no entanto apenas uma parte muito pequena do processo de crença. Há mais crenças sobre a vida, o brincar, o amor, o trabalho e a autoexpressão, etc. A maioria desses valores determina as escolhas

que fazemos e as ações tomadas diariamente. Quanto melhor você for em descobrir a crença de uma pessoa, mais compreensão terá em sua personalidade e provavelmente será capaz de prever um comportamento futuro. Para descobrir os padrões de crença de uma pessoa, faça perguntas úteis e abertas sobre seus pensamentos e opiniões em relação a certas circunstâncias específicas. E então, você tem que prestar atenção nas palavras que eles falam e nas expressões físicas relacionadas que eles fazem. A maioria desses sinais oferece uma compreensão óbvia dos sistemas de crença da pessoa.

Valores. Valores, assim como as crenças, podem ajudá-lo a descobrir o processo de tomada de decisão de uma pessoa e ajudá-lo a projetar seu comportamento futuro e padrões de emoção e pensamento. Todas as pessoas têm um método de classificação inconsciente que as pessoas atribuem às suas experiências emocionais. Este evento particular pode nos fazer sentir certos sentimentos que causam dor ou prazer. Então traduzimos esses eventos e fornecemos a eles uma posição para a maioria dos prazerosos aos mais baixos prazerosos. Portanto, podemos conectar os mais altos sentimentos de prazer na seguinte ordem:

1. Trabalho duro
2. Amor
3. Saúde
4. Aventura
5. Segurança

Com relação a essa lista, esse indivíduo valoriza mais o trabalho duro do que qualquer outra coisa. Então eles são extremamente propensos a desistir de sua própria saúde e relacionamentos. Para poder passar mais tempo no escritório. Isso também pode fornecer uma compreensão clara do método de tomada de decisão dessa pessoa e permitirá que você influencie melhor sua conduta de acordo com sua hierarquia de valores.

Forças e fraquezas. Todo mundo tem algumas fraquezas e forças percebidas e reais. Quando nos identificamos com nossos próprios pontos de vista tendenciosos, embora o segundo esteja em uma área de ignorância. É importante quando você está se comunicando com outra pessoa, que você descubra e diferencie entre o reconhecido e o real. Essa diferença permitirá que você descubra uma série de características de personalidade que você pode usar para influenciar o outro indivíduo em sua maneira de pensar. As fraquezas e forças de uma pessoa tendem a ser descobertas através de suas palavras, ações, gestos e linguagem corporal. O segredo é ser cauteloso e, uma vez identificado, descobrir como você fará uso disso em seu benefício.

A vida de uma pessoa

Como um indivíduo vive, sua vida pessoal, seus hobbies e interesses, os papéis que desempenham, e seus objetivos e metas podem mostrar um mundo de segredo e intriga, e percorrerão um longo caminho para destravar sua mente.

Papéis Pessoais e Profissionais. Todos desempenham um papel específico e particular ao longo da vida. Os papéis que desempenhamos:

- Estudantes
- Pais
- Profissionais de negócios
- Exemplos
- Amigos, etc

Todos esses papéis vêm com um conjunto de escolhas, etapas, valores, sentimentos e toda uma variedade de características psicológicas. Como um indivíduo age ao desempenhar um papel, provavelmente será completamente diferente em comparação com

as responsabilidades que os outros papéis proporcionam. Você tem que, portanto, considerar isso ao se comunicar com outra pessoa.

A lista de perguntas a seguir permitirá que você obtenha alguma clareza:

- Exatamente que papel esse indivíduo está desempenhando atualmente?
- Como esse papel específico pode afetar seus pensamentos, decisões, comportamento, emoções e ações?
- Que informação isso me oferece em relação às suas necessidades psicológicas?

Acima de tudo, lembre-se de que os papéis nunca fazem a pessoa, são apenas uma parte dessa composição psicológica individual. O objetivo é decodificar todos os componentes do pacote e não apenas uma parte do desafio.

Interesses e Hobbies. As coisas em que um indivíduo está interessado ajudarão a revelar seu nível de valores. Você também pode usar essas informações para ter um grande impacto para atrair, motivar e criar um relacionamento comum em torno de interesses comuns que, da mesma forma, tornarão a outra pessoa mais vulnerável à sua influência. Você pode descobrir os interesses e hobbies de uma pessoa com uma conversa simples e usando perguntas abertas.

Metas e objetivos. Ao obter uma compreensão das metas e objetivos de um indivíduo, você estará, em essência, desbloqueando os deveres e motivações que os levam adiante diariamente. Seu principal objetivo em qualquer comunicação seria identificar esses objetivos e, ao mesmo tempo, tentar encontrar maneiras de encontrar um entendimento mútuo que lhe permita criar uma compreensão mais profunda do relacionamento com as outras pessoas.

Dinâmica Social de uma pessoa

Com relação a essa discussão, a dinâmica social é um modo de vida. Cuidar desses fatores da vida de uma pessoa permitirá que você preveja melhor seus valores, crenças, motivos, comportamentos e ações.

Riqueza. A posição econômica de uma pessoa pode geralmente determinar o seguinte:

- Escolhas que eles fazem diariamente.
- Locais que eles visitam.
- Itens que comprem ou evitam comprar.
- Círculos sociais com os quais eles se relacionam.
- A excitação que eles procuram.
- Ideais e crenças que eles desenvolvem em sua mente, etc.

Há muitas coisas que uma pessoa deve pensar e considerar aqui. O importante, no entanto, é ser cauteloso e começar parte de sua compreensão psicológica do status financeiro de uma pessoa.

Origem social. Da mesma forma, como foi mencionado em relação à riqueza acima, o status social de um indivíduo afetará seus pensamentos diários, comportamentos, escolhas e ações. É, por essa razão, uma parte importante da vida de uma pessoa, que deve ser levada em consideração se você planeja abrir sua mente em toda a sua extensão.

Educação. A educação parece um balão, quanto mais você se educa sobre, maior o balão fica. Muitas vezes também estoura, quando se expande demais. A educação oferece aos indivíduos uma visão diferente do amor, da vida, do sofrimento, etc. Esses novos tipos de perspectivas mudam drasticamente os valores, crenças e atitudes de uma pessoa em relação a outras pessoas e ao mundo ao seu redor. Portanto, é importante que você leve em

consideração o nível de escolaridade de uma pessoa durante todo esse processo.

Comportamentos Específicos da Situação

O comportamento está associado às ações tomadas por um indivíduo e às escolhas que ele faz quando inseridos em determinadas configurações sociais. Cada um desses ambientes sociais oferece visões únicas sobre os padrões de pensamento e autocontrole emocional de uma pessoa. Vamos examinar alguns deles brevemente.

Impacto dos Colegas e Mentores

Muitas pessoas agirão de maneira diferente como uma reação às qualidades dos indivíduos em seu círculo social. Preste atenção específica às escolhas, ações e movimentos físicos sutis de seu corpo e rosto, enquanto outras pessoas estão se comunicando com elas. Esses tipos de sinais revelarão um mundo de interesse sobre eles e a maneira como essas pessoas se relacionam com outros indivíduos. O mentor de uma pessoa - indivíduos que procuram aconselhamento e assistência - também influenciará seriamente seu comportamento, escolhas e ações. É, por essa razão, sua responsabilidade descobrir quem eles querem ser e como isso afeta o padrão de pensamento, crenças, valores e vida emocional dessa pessoa.

Consumo de Alimentos e Bebidas

Costuma-se dizer que as pessoas são o que comem. Em muitos cenários, isso não está muito longe da verdade. As refeições que uma pessoa faz e as bebidas que ela bebe fornecem informações

sobre suas crenças e valores. Pode, possivelmente, mostrar visões ainda mais profundas sobre suas razões e os padrões fundamentais do pensamento. Algumas pessoas podem consumir pequenas refeições simplesmente porque querem perder peso. Outras pessoas irão consumir alimentos ricos em proteínas porque gostariam de construir músculos. De repente, você descobriu fatores da vida desse indivíduo sem nunca falar com eles. Obviamente, consumir refeições pequenas ou com alto teor de proteína pode implicar um grande número de coisas. No entanto, esse é não é o propósito. A ideia é reunir um amplo conhecimento do indivíduo de todas as perspectivas e pontos de vista. Depois de ter todos esses fatores claramente apresentados em seus pensamentos, você pode estar em uma posição mais forte para guiá-los ao seu método de pensamento.

Estilo de Comunicação

O estilo de comunicação das pessoas se divide em três categorias:

- Visual
- Auditivo
- Cinestésico

Os traços associados a cada um desses estilos serão discutidos mais tarde

Tendências comportamentais específicas sociais

Devemos sempre lembrar que os indivíduos lhe mostrarão diferentes facetas de si mesmos dentro de uma série de condições sociais e emocionais. Você, portanto, de maneira alguma realmente conhece um indivíduo até que tenha visto e passado algum tempo com ele.

- Sozinho (pelo menos uma vez que ele acreditar que está sozinho).

- Em várias configurações sociais.
- Sempre que ele está calmo e brincando.
- Sempre que ele está trabalhando.
- Bem como quando está estressado.

Somente depois de ter visto pessoas em todas as circunstâncias acima, você pode obter uma compreensão de quem elas são.

Vamos examinar algumas dessas circunstâncias em mais detalhes:

Quando Sozinho: Sempre que um indivíduo acredita que está sozinho e ninguém está olhando, é muito provável que ele abaixe sua máscara social e mostre suas verdadeiras cores. Indivíduos frequentemente encenam um show para outras pessoas em reuniões sociais. Todo mundo quer ser querido, valorizado e deseja se encaixar com a multidão. Portanto, eles agirão, reagirão e farão coisas que podem ir contra nossos padrões de comportamento.

Comportamento quando estressado: você não conhece verdadeiramente um indivíduo até que você o tenha observado estressado. Sempre que as pessoas estão experimentando altos níveis de estresse, elas não têm a força ou a capacidade de ocultar suas verdadeiras características ou intenções de todos. Portanto, são esses tipos de montanhas de alta emoção que mostram os segredos mais profundos e sombrios de uma pessoa. Alternativamente, pode perfeitamente mostrar uma parte positiva surpreendente de sua personalidade que mostra sua força e capacidade de continuar além das questões que confrontam sua realidade atual.

Comportamento quando descontraído: Toda vez que um indivíduo está relaxado, ele pode ingerir uma pequena quantidade de álcool, dizer coisas que normalmente retêm ou, talvez, mostrar características ocultas da visão pública. Portanto, é muito importante levar o indivíduo para longe de um ambiente estranho e para uma atmosfera descontraída que permita que ele relaxe e mostre o que realmente está em sua mente.

Comportamento ao interagir socialmente com outras pessoas:

As pessoas reagem de várias maneiras a vários tipos de pessoas com as quais essas pessoas se comunicam todos os dias. O seu objetivo é observar o comportamento, as escolhas e as ações deles dentro desses períodos de interação. É muito importante descobrir como essa pessoa reage a homens e mulheres de diferentes status sociais, sexos, níveis educacionais, cultura, e assim por diante. Mais importante ainda, tenha em mente que exatamente como esse indivíduo se comporta, se comunica e se expressa a você, talvez uma representação clara, em relação ao modo como eles estão com os outros. Como resultado, se eles falam mal de outras pessoas sempre que não estão por perto, então você definitivamente pode ter certeza de que eles estão fazendo exatamente o mesmo com você.

Capítulo 6:

Estilos de Personalidade Humana Influenciando

Dentro deste capítulo, os quatro estilos de personalidade que compõem o comportamento humano. Basicamente, entenda essas características e modifique sua abordagem para influenciar esses indivíduos em seu processo de pensamento.

Personalidade Socializadora

A personalidade socializadora é direta e tem uma mentalidade focada em pessoas.

Estilo

- Direta
- Orientada a pessoas

Traços

Uma personalidade socializadora geralmente mostrará os seguintes tipos de características:

- Demandas por apoio, amor e popularidade
- Muito focada em realização
- Mostra uma atitude carinhosa e cuidadosa
- Exibe interesse em outras pessoas
- Constrói relacionamentos
- Gosta de ser o centro das atenções
- É muito falante

Como influenciar

Você terá ótimos resultados influenciando uma personalidade socializadora ao usar o seguinte conjunto de diretrizes:

- Dê-lhe elogios frequentemente
- Mostre interesse genuíno
- Fale sobre outros indivíduos
- Fique longe de discussões
- Comunique-se apaixonadamente
- Escute com atenção
- Envolver-a em atividades
- Tenha altos níveis de energia
- Faça perguntas sobre ela
- Seja positivo e extrovertido
- Faça dela o centro das atenções
- Tenha gestos faciais calorosos e convidativos

Personalidade do analisador

O estilo de personalidade do analisador é indireto e tem uma natureza orientada a tarefas.

Estilo

Indireto

Orientado a tarefas

Traços

Uma personalidade de analisador normalmente exibirá o seguinte conjunto de características:

- Atento aos detalhes
- Processa as coisas em etapas lógicas
- Inverte seus sentimentos
- Preocupado com a precisão
- Atrasam com a tomada de decisão
- São muito metódicos com a sua tomada de decisão

Personalidade Socializadora

O estilo de personalidade socializadora é muito direto e tem uma natureza orientada para as pessoas.

Estilo

Direto

Orientado a pessoas

Traços

Uma personalidade socializadora exibirá o seguinte conjunto de características:

- Requer amor, apoio e popularidade
- Eles são focados em conquistas
- Mostram uma atitude carinhosa e cuidadosa
- Mostram preocupação pelos outros
- Gostam de construir relacionamentos
- Gostam de estar no centro das atenções
- Têm uma natureza muito falante

Influenciado por

Para influenciar uma personalidade socializadora, você precisará usar o seguinte conjunto de diretrizes:

- Dê-lhes elogios regulares
- Mostre sincero interesse
- Fale sobre outras pessoas
- Evite discussões com eles
- Comunique-se apaixonadamente
- Ouça-os com atenção
- Envolve-os em atividades
- Eles têm altos níveis de energia
- Faça perguntas sobre eles mesmos
- Seja positivo e extrovertido
- Faça deles o centro das atenções
- Tenha gestos faciais calorosos e convidativos

Personalidade do analisador

O estilo analisador de personalidade é indireto e tem uma natureza orientada a tarefas

Estilo

Indireto

Orientado a tarefas

Traços

Uma personalidade de analisador geralmente tenderá a exibir o seguinte conjunto de características:

- Está atento aos detalhes
- Pensa em passos lógicos
- Inverte sentimentos
- Preocupado com a precisão
- Atrasos na tomada de decisão
- Toma decisões metodicamente
- É muito privado
- Um solucionador sistemático de problemas
- Possui uma natureza leal e honesta
- Gosta de trabalhar sozinho

Influenciado por

Às vezes você terá grande sucesso influenciando uma personalidade de analisador usando o seguinte conjunto de diretrizes:

- Assuma uma abordagem séria
- Apresente fatos concretos, estatísticas e conhecimento
- Forneça detalhes específicos
- Forneça sequências lógicas e metódicas
- Não exagere

- Dê-lhes algum tempo para pensar
- Verifique as coisas por escrito
- Discuta sobre especificidades
- Fale devagar em sequência
- Dê a eles um feedback detalhado

Personalidade Relator

O estilo de personalidade do relator é muito indireto e possui natureza orientada para as pessoas.

Estilo

Indireto

Orientado a pessoas

Traços

Uma personalidade de relator geralmente tenderá a exhibir o seguinte conjunto de características:

- Franco
- Entusiasmado
- Espontâneo
- Fica entediado rapidamente
- É um ótimo ouvinte
- Sensível às opiniões de outras pessoas
- Atua e fala persuasivamente

Influenciado por

Você terá grande sucesso influenciando uma personalidade do analisador usando o seguinte conjunto de diretrizes:

- Comunique-se com profunda convicção
- Mostre uma atitude apaixonada
- Apresente uma disposição de cuidado e paciência
- Reconheça seus sentimentos
- Mostre estar de acordo

- Elogie suas opiniões

Personalidade Diretor

O estilo de personalidade do diretor é direto e tem uma natureza orientada a tarefas.

Estilo

Direto

Orientado a tarefas

Traços

Uma personalidade do diretor geralmente mostra o seguinte conjunto de características:

- Socialmente insensível e impaciente
- Tem habilidades auditivas pobres
- Orientado a objetivos
- Muito competitivo
- Tem forte autoconfiança
- Atua de forma estratégica, rápida e decisiva
- Pensador independente
- Forte vontade
- Orientado a resultados e focado
- Preciso na decisão e ação
- Eles são muito controladores
- Um líder natural

Influenciado por

Você alcançará ótimos resultados influenciando a personalidade do diretor usando estas diretrizes:

- Mostre-lhes respeito
- Apoie seus objetivos, ideias e planos
- Não discuta com eles

- Fale rapidamente, de forma sucinta e realista
- Discuta suas grandes ideias e uma visão ampla
- Chegue ao ponto rapidamente
- Use palavras poderosas que estimulem a emoção
- Elogie suas ideias
- Eles são muito privados
- Um solucionador sistemático de problemas
- Tem uma natureza muito leal e honesta
- Gosta de trabalhar sozinho

Capítulo 7: Tipos de comunicação sensorial

Este capítulo discutirá os três tipos de personalidade de comunicação. Decompor cada característica e ajustar sua abordagem para melhor influenciar estes indivíduos com a sua maneira de pensar. Todos geralmente gostam de um estilo de comunicação particular em detrimento dos outros. Eles podem possuir uma natureza visual e auditiva. Seus hábitos determinarão como você aprende, comunica e recebe informações do ambiente externo. Antes de começar, é necessário saber que sempre que nos comunicamos com o nível sensorial de outra pessoa, todos criam altos níveis de reposta. Isso sugere ao outro indivíduo que ambos os indivíduos possuem muito em comum. Eles estarão, portanto, muito mais preparados para relaxar, falar livremente e confiar em sua influência e sugestões.

Tipo Sensorial Visual

Um indivíduo visualmente orientado utiliza principalmente seus olhos para coletar detalhes de seu ambiente externo. Eles normalmente respiram rapidamente pelo peito e comunicam-se em ritmo acelerado. Indivíduos visualmente focalizados podem não ser bons ouvintes, porque muitas vezes são distraídos pelas cores e movimentos de seu ambiente. Os indivíduos visuais usam palavras visualmente descritivas quando se comunicam com pessoas, funções e seu ambiente.

Tipo Sensorial Auditivo

Um indivíduo auditivo usa principalmente seus ouvidos para coletar informações sobre seu ambiente externo. Eles têm uma tendência de serem rítmicos por natureza, falam em um ritmo razoável e sentem prazer em estar atentamente atentos a outras pessoas. Você pode frequentemente encontrar indivíduos auditivos ouvindo uma discussão com a cabeça levemente inclinada em uma direção. Pessoas auditivas tendem a usar palavras sonoras auditivas para falar sobre indivíduos, funções e seu ambiente.

Tipo Sensorial Cinestésico

Um indivíduo cinestésico usa principalmente o toque e o sentimento para reunir conhecimento sobre o ambiente externo. Eles falam a uma taxa muito lenta e metodicamente. Eles normalmente respiram profundamente a partir de seu diafragma e podem olhar para baixo para coletar seus sentimentos e pensamentos. Pessoas cinestésicas, além disso, provavelmente farão uso de palavras revestidas de fortes emoções e sentimentos. Indivíduos visualmente focalizados muitas vezes tornam-se impacientes usando o tipo sensorial cinestésico por causa das diferenças na velocidade de seu pensamento e fala. No entanto, indivíduos orientados cinesteticamente muitas vezes se confundem quando se comunicam com indivíduos visuais, devido às diferenças no ritmo da comunicação.

Influenciando o Comportamento

Será um pouco desafiador influenciar uma pessoa em sua maneira de pensar se você se comunicar em um estilo que vai contra a maneira como essas pessoas vêem, interpretam e falam sobre seu mundo. Apenas para esse propósito, as pessoas devem aprender a combinar e espelhar o outro indivíduo de acordo com seu padrão de comunicação. Portanto, refletiríamos o ritmo vocal de uma pessoa, as palavras faladas, seus padrões de respiração e qualquer outra coisa que se possa observar que seja natural de seu tipo de

comunicação. Leve em conta que, ao espelhar e combinar o tipo de comunicação de uma pessoa, você também deve se concentrar no estilo de personalidade, conforme discutido anteriormente. Somente nessa abordagem você descobrirá sua equação de personalidade e, portanto, os abrirá com sua influência.

Conclusão

Obrigado por chegar até o fim de este livro. Espero que tenha sido informativo e capaz de lhe fornecer todas as informações que você precisa para atingir seus objetivos, sejam eles quais forem.

Há muitas informações aqui sobre métodos de análise. O próximo passo para você será ler este livro, de novo e de novo, até 10 - 15 vezes, para entender melhor sobre os conceitos que são explicados aqui e criar uma visão para o seu crescimento.

Tome uma atitude. Decida a direção que você quer tomar para analisar as pessoas.

Você vai querer gastar cerca de 90 dias ou mais incidindo sobre como reconhecer os gatilhos em sua vida, e praticar métodos para relaxar. Conheça a si mesmo observando seus comportamentos e sentimentos.

A raiva como outras emoções humanas, deve ser controlada e gerenciada corretamente para uma vida mais saudável. Ao tentar lidar com seus problemas de raiva, sua motivação é sempre sair de uma pessoa muito melhor, mais centrada, que esteja mais bem preparada para lidar com situações diferentes e manter seu temperamento sob controle, mesmo sob pressão. O objetivo número um é o autodesenvolvimento, mas você também pode perceber que, à medida que tiver um controle aprimorado de seu temperamento e frustração, o padrão de seus relacionamentos com as pessoas de seu círculo interno e com as pessoas influenciadas melhorará bastante.

Visualize como a nossa vida será diferente quando você aprender a controlar a raiva. Pense no quão melhor sua vida seria. Como vai se

tornar emocional inteligente melhorar você? Como isso vai mudar sua vida? Como você vai usar isso para melhorar a vida de quem você ama? Mantenha essas visões em sua mente. Pode haver alguns dias difíceis pela frente, mas sua visão o manterá motivado e avançando.

A vida sempre será preenchida com raiva, desconforto, perda e as ações imprevisíveis dos outros. Você não pode mudar isso; no entanto, você pode alterar a maneira como permite que esse tipo de situação o afete. Gerenciar suas respostas pode impedi-las de fazer você feliz em longo prazo.

Finalmente, se você achou este livro útil, uma avaliação sobre a Amazon seria apreciada!

*Leia para uma espiada exclusiva
do livro*

Inteligência Emocional

*Descobrando sua Inteligência
Emocional Interna em Seus
Relacionamentos e Carreira*

De

James Lee King

Agora disponível na Amazon

Obrigado por ler a prévia.

Muitas pessoas vão te dizer que desejam melhorar-se e evoluir emocionalmente. Este processo de autoreflexão e introspecção não é simples. São necessárias habilidades para compreender e cuidar de suas emoções de forma saudável, o que leva paciência e tempo. Essa é a razão pela qual esse livro específico, "Inteligência Emocional: Descobrendo sua Inteligência Emocional Interna em seu Relacionamento e Carreira" foi criado exclusivamente para você. Este livro foi concebido para ajudar a tornar o processo de desenvolvimento emocional mais fácil e também menos complicado.

Toda a nossa vida está preenchida com cenários contínuos e frequentes em que a interação com outras pessoas é necessária. A capacidade de se comunicar com sucesso e efetivamente com os outros é exatamente o que te destaca entre as outras pessoas. Por outro lado, qual a porcentagem de pessoas que realmente gastam tempo para considerar o quão importante uma comunicação é? Como alguns de nós se transformarão em melhores comunicadores? Este seria um ótimo momento para apresentá-lo ao conceito de inteligência emocional.

A inteligência emocional é conhecida como a habilidade para identificar, gerenciar e demonstrar suas emoções de uma maneira que permite controlar as relações interpessoais de forma empática e criteriosa. A inteligência emocional é exatamente o que ajuda você a entender como os outros se sentem em uma situação particular, separar as miríades de emoções e processar adequadamente. É somente pela inteligência emocional que somos capazes de mudar nossas emoções, mesmo enquanto vivemos a vida, realizando assim quaisquer objetivos que criamos.

Ninguém pode afirmar que não tem inteligência emocional. A diferença real é que os indivíduos exibem vários níveis, alguns são simplesmente mais emocionalmente inteligentes em comparação com outros. Infelizmente, não é um comportamento que é fixado desde o nascimento até a morte. Você descobrirá etapas e ações a serem tomadas para ser mais inteligente emocionalmente. Na verdade, se existe uma característica única do desenvolvimento pessoal que a maioria das pessoas precisa melhorar, é a própria inteligência emocional.

Estudo confirmou que as pessoas com alto quociente emocional (EQ), são melhores líderes, têm melhores relações profissionais e pessoais e são mentalmente mais saudáveis. Para aumentar o seu quociente emocional, aproveite o tempo para colocar em prática as estratégias e dicas deste livro.

Neste livro, você entenderá como se conhecer muito melhor, ajudando você a entender outras pessoas. Você entenderá como o cérebro funciona e a forma como a inteligência emocional pode ser aprimorada. Existem inúmeras ferramentas e dicas neste livro, certifique-se de que você está preparado para dominá-las e praticá-las. Prepare-se para aprender sobre alguns dos mais novos avanços no campo da inteligência emocional.

Espero que este livro te forneça as informações necessárias, e ainda mais. Vamos continuar e ficar emocionalmente mais inteligentes! Leia este livro cerca de 10 a 15 vezes para entender alguns dos conceitos. É importante começar a ler este livro e agir com seus planos.

Existem muitos livros sobre esse assunto no mercado. Obrigado novamente por escolher este! Todos os esforços foram feitos para garantir que ele esteja cheio de tanta informação útil quanto possível, divirta-se!

Capítulo 1: O cérebro emocional e você

Antes de começar a educar-se sobre a ideia de inteligência emocional, você deve começar por descobrir os dois fatores que definem a frase - inteligência emocional. Ao longo dos últimos três séculos, os profissionais estão em posição de identificar três partes únicas dos pensamentos de uma pessoa: mente, comportamento e motivações.

Os pensamentos, também referidos como entendimento, incluem características normais, por exemplo, julgamento, memória e raciocínio. É quando a inteligência entra em jogo, já que é usada para calcular suas capacidades cognitivas. Emoções, pelo contrário, consistem em sentimentos, humores e opiniões. Motivações focam em hábitos que você aprende ou desejos biológicos. Elas não são importantes neste livro, portanto não vamos discuti-las neste momento. Para poder investigar as ligações entre suas emoções e seus pensamentos, você deve entender completamente as emoções e a forma como elas afetam sua vida.

O que são Emoções?

As emoções são respostas psicológicas caracterizadas por sentimentos poderosos e efeitos físicos correspondentes. Elas também podem ser chamadas de poderosos sinais sociais que nos enviam mensagens que nos encorajam a responder ao nosso entorno. As emoções nos permitem comunicar de forma voluntária ou não voluntária, ajudando assim nossas interações pessoais.

A importância das emoções

Então, qual é exatamente a importância ou razão de ter emoções? Como seres humanos, aprendemos um número específico de reações emocionais causadas por situações ou circunstâncias.

Caso você esteja passando por uma questão específica, suas emoções podem ajudá-lo a concentrar seus pensamentos e a determinar uma resposta. Portanto, um dos propósitos mais importantes das emoções seria descobrir pistas confiáveis, e então as reações que você provavelmente terá, dependendo das anteriores, para resolver desafios semelhantes. Consideremos, por exemplo, o medo como sendo uma emoção. No caso de você estar vagando pelas ruas durante a noite e temer que você possa ser roubado em um local específico, sua emoção irá desencadear certo hábito. Para começar, sua visão e audição se tornarão mais conscientes.

Então, os sistemas do seu corpo inteiro, por exemplo, sentir fome e sede, serão suprimidos em troca da segurança física. Seu cérebro começará a se concentrar em informações específicas tiradas dos seus arredores. Você começa a pesquisar alternativas sob a forma de seguro versus perigoso em vez de simples versus difícil. Você começa a recordar situações anteriores que enfrentou exatamente como a que você está enfrentando agora. Se você notar alguém sair de um beco escuro e começar a correr em sua direção, o medo pode fazer você gritar por ajuda ou paralisá-lo completamente.

Você tenta descobrir o presente além das ações futuras que você e o assaltante irão tomar. Finalmente, seu sistema biológico irá ativar e você irá lutar ou fugir. A partir do exemplo acima, você pode observar rapidamente que as emoções ajudam a mobilizar sistemas inteiros para ajudar seus objetivos, prioridades, foco, fisiologia e percepções. As emoções também te tornam consciente de como as pessoas perto de você estão enfrentando uma situação específica. Elas lhe informam a perspectiva que você e os outros têm em relação ao significado das coisas. A maioria das emoções está ligada a alguma forma de sinal automático, porém algumas serão mais complicadas e não mostrarão nenhum tipo de sinal distintivo, como por exemplo a inveja ou culpa.

Identificando Emoções

Os pesquisadores descobriram de maneira geral que existem seis emoções simples e distintas. Eles são nojo, raiva, medo, surpresa, felicidade e tristeza. Sobre a questão das emoções não verbais, é um pouco simples identificar expressões faciais únicas associadas a qualquer uma das emoções básicas. Você deve lembrar que essas emoções não são ensinadas ou aprendidas - elas simplesmente se revelam da mesma maneira nas pessoas, independentemente da cultura em que foram criadas. Mesmo pessoas cegas mostram as mesmas emoções faciais que as pessoas com visão!

Você consegue gerenciar suas emoções e a maneira como você as mostra, portanto, até que ponto? A realidade é que algumas emoções e expressões tendem a ser mais facilmente gerenciadas do que outras. Por exemplo, pode parecer muito fácil assumir o controle de seus movimentos e expressões corporais, no entanto, é difícil manter um alto nível de controle sobre sua própria taxa de pulso ou pupilas dilatadas. Estudos também demonstraram que as pessoas geralmente mostram emoções quando estressadas, por meio de gestos e movimentos da parte inferior do corpo. O tom de voz também mostra o estado emocional de uma pessoa. Isso

permite decodificar sons que outras pessoas fazem. Postura corporal, comportamento espacial, padrões de olhar dos olhos são sinais do estado emocional de um indivíduo. De um modo geral, acredita-se que as sugestões não-verbais oferecem a melhor maneira de determinar as emoções de uma pessoa, porque elas são mais desafiadoras para fingir.

Inteligência Emocional

Inteligência emocional (IE) é provavelmente o fator mais importante que determina como uma pessoa se relaciona com pessoas ao seu redor. Toda pessoa é emocionalmente inteligente à sua maneira, no entanto, alguns indivíduos parecem ter um nível mais alto do que outros. A quantidade de sua inteligência emocional pode ser exibida por uma pontuação usando um teste padronizado, e é conhecida como Quociente Emocional (QE). Seu QE pode ser aumentado se você estiver usando certas técnicas que foram criadas para melhorar a inteligência emocional.

Os métodos mais holísticos para definir a inteligência emocional são: "A capacidade de compreender, acessar e desenvolver as emoções como forma de pensar mais claramente, compreender a compreensão emocional e controlar as emoções de forma a melhorar o crescimento emocional e intelectual". Esta definição é responsável pela idéia de que as emoções precisam levar ao pensamento inteligente e você também precisa pensar com inteligência em relação às suas emoções.

É óbvio que não há inteligência e emoção divisórias. A inteligência emocional permite que você faça melhores escolhas de acordo com o que você realmente está sentindo dentro de uma determinada situação. Além disso, ela permite que você se comunique com os

outros de maneira que mostre que se preocupa com eles e exatamente como se sentem. Ter um QE alto permite que você descubra e gerencie suas emoções de forma positiva, melhorando assim a comunicação. Um indivíduo com um ótimo QE está em condições de lidar com os desafios e problemas da vida, e lidar com qualquer tipo de possíveis problemas, mesmo que eles continuamente empatizem com outras pessoas ao seu redor.

Quociente Emocional (EQ) contra o Quociente de Inteligência (QI)

Há uma grande diferença entre QE e QI: seu QI é desenvolvido, o que significa que todos nós começamos em níveis diferentes e únicos de inteligência. Algumas crianças aprendem a tocar piano ou ler um livro em um estágio inicial da vida, enquanto outras levam mais tempo para aprender este tipo de habilidades. QI ou inteligência mental, é a sua capacidade de pensar de forma racional, comportar-se propositadamente e gerenciar seus ambientes com sucesso. Isso é avaliado usando um teste de QI que verifica suas habilidades racionais, lógicas, intelectuais e analíticas. Além disso, concentra-se em seu conhecimento em tarefas matemáticas, espaciais, verbais e visuais.

Um indivíduo com QI elevado - o QI padrão é 100 - geralmente está em posição de compreender rapidamente novidades, reter e lembrar informações, argumentar bem, pensar de forma abstrata e resolver desafios. O QE pelo contrário, é uma coisa que você aprende com o tempo. A maioria de nós começa como bebês com exatamente a mesma inteligência emocional, no entanto, com base em nossos ambientes, nós melhoramos nosso QE durante toda a vida. Ele é avaliado usando inúmeros testes e avaliações, como EQ-i, EQ-360 e MSCEIT. Esses testes são discutidos detalhadamente em um capítulo mais adiante no livro.

A inteligência emocional não tem nada em relação ao conhecimento intelectual. Independentemente de quão baixa ou alta seja sua

inteligência, ou sua idade real, você pode aumentar seu quociente emocional. A única coisa que você tem que concordar é aplicá-lo em seu estilo de vida diário, o que pode ser difícil para alguns mais do que outros. É difícil modificar permanentemente os hábitos de alguém. Você deve estar pronto para aplicar esforços para entender como gerenciar o estresse e manter-se emocionalmente consciente. No entanto, certamente vale a pena.

Exatamente por que a Inteligência Emocional é necessária

A aptidão intelectual não é o principal aspecto na realização de uma vida bem equilibrada e satisfeita. Geralmente, há uma série de indivíduos inteligentes que são completamente ignorantes no que diz respeito à manutenção de relacionamentos pessoais e profissionais. Um alto QI pode chamar a atenção das pessoas e abrir portas, no entanto, é o QE de uma pessoa que irá decidir quão bem sucedida ela é em lidar com o estresse e outras emoções todos os dias. A estratégia mais eficaz a escolher é descobrir um método para fazer com que seu quociente de inteligência e QE funcionem juntos. Isso pode exigir que você aceite uma automelhoria contínua e uma introspecção para permitir que você desenvolva progressivamente uma vida melhor. Ter a capacidade de avaliar, gerenciar e controlar suas emoções em uma determinada situação é extremamente importante para viver uma vida bem sucedida e feliz.

Sempre há espaço para melhorias em relação à inteligência emocional. Aumentar seu QE não é apenas para nerds mal-ajustados e pessoas com problemas sociais ou de caráter. Todo mundo pode ganhar alguma coisa com isso. Você pode ser um indivíduo que é bastante socialmente consciente, com boas habilidades interpessoais, no entanto, você tem problemas para controlar seus relacionamentos. Além disso, você pode ser ótimo ao trabalhar com suas emoções e relacionamentos pessoais, mas não ter a necessária consciência e habilidades sociais. Geralmente é

uma boa ideia primeiro entender em que você está fraco antes de começar a se concentrar em melhorar.

Obrigado novamente por ler a prévia

Agora disponível na Amazon
Receba sua cópia hoje